

שיווק בסין - מאתגר להצלחה

כיצד ניתן לשפר את סיכויי ההצלחה בשיווק הבינלאומי לסין?

קורס ייחודי למנהלים ועובדים הפועלים אל מול השוק הסיני

האתגר העסקי

חברות רבות רואות בסין שוק מטרחה אטרקטיבי ומשקיעות מאמצים לא מבוטלים בניסיונות למכור שם את מוצריהן ו/או שירותיהן.

עם זאת, רבות מהחברות מדווחות כי החדירה לשוק קשה וארוכה וכי במקרים רבים התוצאות העסקיות אינן עומדות בציפיות ההנהלה, למרות הפוטנציאל העצום.

מאפייני שוק ייחודיים, מורכבות ודינאמיות רבה, הבדלי תרבות עסקית ניכרים, כמו גם חוסר מוכנות והתאמה מספקת של החברות, הם חלק מהגורמים המעכבים בדרך להצלחה בסין.

מטרה ותועלת

מטרת הקורס הנה לשפר את בסיס קבלת ההחלטות השיווקיות והעסקיות הנוגעות לפעילות בשוק הסיני ועל ידי כך לשפר את סיכויי ההצלחה בשוק.

הקורס יספק מידע עדכני בנוגע למאפיינים הייחודיים של הסביבה העסקית והשיווקית בסין, כמו גם שיטות וכלים פרקטיים המסייעים בתהליכי השיווק והמכירות אל השוק הסיני.

בסיום הקורס המשתתפים יבינו טוב יותר את האתגרים הייחודיים בשיווק ומכירות בסין וכיצד ניתן, באמצעות התאמה טובה יותר, להתגבר על אתגרים אלו ולשפר את הביצועים השיווקיים בשוק.

הקורס אינו עוסק באספקטים של חקיקה ומיסוי: הקמת חברות, רישוי, רגולציה, קניין רוחני, מיסים וכו'.

ייחודיות הקורס

- + נקודת מבט יישומית, המחברת למציאות בשטח - צרכים ומגבלות של חברות ישראליות.
- + רב ממדיות - החל מהסביבה העסקית הכוללת וכלה בהחלטות פרקטיות בשיווק ובמכירות.
- + מבוסס על ניסיון פרקטי רב-שנים ומגוון של מכירות ושיווק בינלאומיים בתעשיות ובשוקים שונים.
- + מתאים למגוון רחב של מנהלים ועובדים הבאים במגע עם השוק הסיני.

קהל היעד

הקורס מיועד למנהלים ועובדים של חברות מייצאות הפונות לשוק הסיני ומעוניינות להגביר את פעילותן בו.

מנהלים בכירים, מנהלי שיווק, מכירות ופיתוח עסקי, אנשי מרקום, אנשי תמיכה טכנית ושירות, כמו גם מנהלים ועובדים אחרים, הבאים במגע עם השוק הסיני, יכולים להפיק תובנות רלוונטיות ומשמעותיות הרלוונטיות לפעילותם מול השוק הסיני.

יישומי במיוחד
תוצרים שימושיים
תוכן ייחודי
למידה אפקטיבית



קורס בעל 4 מפגשים, כל מפגש בן 3-4 שעות. הקורס מתנהל בשפה העברית.

שיטות ההדרכה כוללות: הרצאה פרונטאלית, דוגמאות ומקרי בוחן, הפניות למקורות מידע מגוונים, שאלות ותשובות ודיון עם המשתתפים בסוגיות הפרקטיות של הלקוח.

ניתן להתאים את התוכנית לצרכים השיווקיים של הלקוח. התאמה זו הינה בתוספת תשלום ויכול שתדרוש שינויים במבנה, בתכנים ובלוח הזמנים של התוכנית.

תכנים

התכנים מבוססים על אינטגרציה ביקורתית של מידע, סקירות ומחקרי שוק, ניתוחי מקרה ושל ידע מקצועי עדכני מרחבי העולם, בכלל זאת על ניסיונה המעשי של חברת פרוקסי במכירות ובשיווק בינלאומיים.

כל הזכויות שמורות © 2017 לחברת פרוקסי מרקטינג סולושנס בע"מ. אין להעתיק, להפיץ, להציג או לעשות כל שימוש מסחרי, או אחר, במסמך זה, תוכנו או חלקו בכל דרך שהיא, אלקטרונית או אחרת, ללא רשותה המפורשת, בכתב, של חברת פרוקסי מרקטינג סולושנס בע"מ.

קוד הקורס: PSME-CMCE-01

הפורמט או התכנים עשויים

להשתנות ללא הודעה מוקדמת.

- + רקע ומבוא לסין המודרנית.
- + מגמות ומצב עכשווי בסביבת המאקרו.
- + תוכנית החומש והזדמנויות בסין.
- + מקורות מידע ומידענות בסין.
- + התנהגות הצרכן הסיני.
- + ערוצי השיווק והמכירות בסין.
- + התרבות העסקית בסין.
- + אסטרטגיה שיווקית בסין.
- + טקטיקה שיווקית בסין.
- + תקשורת שיווקית מודרנית בסין.
- + ניהול מכירות בסין.
- + שו"ת ודיון בסוגיות פרקטיות.



מרצה מוביל

מוטי בלאו 鮑慕碑, המנכ"ל והמייסד של חברת פרוקסי מרקטינג סולושנס בע"מ. יזם ואיש שיווק בינלאומי עם ניסיון עסקי של מעל 25 שנה, המתמחה במכירות ובשיווק בינלאומיים. ביצע אלפי הרצאות ושעות הדרכה בפני מנהלים ואנשי מקצוע בכירים מרחבי העולם. [למידע נוסף...](#)

פרוקסי מרקטינג סולושנס בע"מ

חברת הדרכה וייעוץ בתחומי השיווק הבינלאומי. נוסדה ב-1997 על ידי מוטי בלאו, יחד עם חברת השקעות הולנדית. משימתה של פרוקסי הנה לסייע לחברות הפעולות בשווקים הבינלאומיים למקסם את הפוטנציאל העסקי שלהם. [למידע נוסף...](#)

